

Т.Л. КОВАЛЬЧУК, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

РОЛЬ ТА СКЛАДОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан національної економіки свідчить про недостатність темпів її зростання, що не забезпечує подальшого економічного розвитку. Однією з причин подібних тенденцій є зменшення впливу інноваційних процесів на результативність діяльності економіки в цілому й підприємства як її окремих складових. При цьому значна увага приділяється насамперед вирішенню поточних завдань, пов'язаних із розробленням і впровадженням новацій. Головним рішенням ринкової економіки є використання підприємствами інновацій в конкурентній боротьбі. Фундаментом забезпечення ефективності реалізації інновацій на підприємстві є його інноваційний потенціал (ІП).

Поняття «інноваційний потенціал» є досить новим для сучасних умов. У найбільш широкому розумінні ним користуються в природничих науках, де він означає наявність можливостей, які можуть бути використані для досягнення поставленої мети або системи цілей.

Розглядаючи ресурси як складову інноваційного потенціалу, необхідно зазначити, що в частині використання факторів виробництва (праця, земля, капітал, підприємницькі здібності, інформація), поняття «ресурси» і «потенціал» є економічно порівняльними. Однак потенціал є набагато ширшим поняттям ніж ресурси, адже маючи у своєму розпорядженні певну кількість ресурсів, не всі підприємства в повній мірі реалізують свій потенціал, тобто ресурси доцільно вважати необхідною, але недостатньою умовою реалізації потенціалу.

Іншим необхідним елементом інноваційного потенціалу повинні бути методи ефективного управління підприємством для реалізації своєї місії, а також системи цілей тактичного і стратегічного характеру. Однак наявність лише цього компонента не достатньо, оскільки необхідно мати не лише інструмент впливу, але й ресурси.

Традиційно потенціал підприємства включає фінансовий, виробничо-технологічний, економічний, науково-технічний і кадровий потенціал, які з ІП утворюють діалектичну єдність, що створює передумови для подальшого економічного розвитку.

Частіше за все існуючий потенціал використовується не повністю. Причиною може бути нестача якогось часткового елемента – обладнання, кадрів, сировини, енергії тощо.

Реалізований ІП – частка або увесь існуючий його потенціал, що вже використовується на момент оцінки.

Нереалізований – не використовується на момент оцінки за внутрішніми або зовнішніми причинами й існування якого доцільне лише як тимчасове становище або резерв.

Резерв – частка нереалізованого ІП підприємства, яка існує, але не використовується за рішенням власника залежно від зовнішніх та внутрішніх умов.

Надлишок нереалізованого потенціалу – частка ІП підприємства, яка не може бути використана за тимчасово або постійно існуючих умов, і не є спеціально створеним резервом.

Потенціал розвитку – властивість носія піддаватися змінам, які забезпечать посилення існуючих, або появу нових властивостей.

Таким чином, ІП – це його спроможність як носія штучного походження забезпечити очікувану суб'єктом оцінки норму прибутку шляхом впровадження інновацій в різноманітні сфери діяльності (виробничу, управлінську, фінансову тощо) в існуючій системі зовнішніх обмежень.

ІП є внутрішньою характеристикою носія (підприємства) та не існує окремо носія. ІП підприємства поділяється на існуючий та потенціал розвитку. В свою чергу в межах існуючого потенціалу виділяють реалізований та нереалізований (резерв, надлишок).

А.О. МАРЮХНИЧ, магістрант, м. Харків, НТУ «ХПІ»

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення конкурентної боротьби ставлять високі вимоги до діяльності господарських суб'єктів. Адже тільки інноваційний менеджмент з властивим йому функціональним апаратом в змозі передбачити і зумовити